

Quito, 10 de Febrero del 2012

**SEÑORES ACCIONISTAS
MARKETING WORLD WIDE S.A.**

De mi consideración presento el informe de Gerencia de la empresa Marketing World Wide Ecuador S.A. para el año 2011.

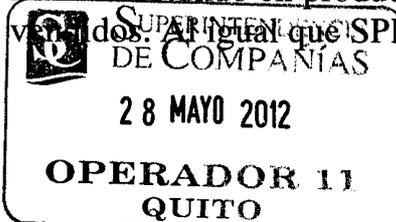
La compañía ha realizado sus operaciones de comercialización de manera normal y efectiva dedicándose a la venta de productos en beneficio de los clientes nacionales y extranjeros. En este año se ha realizado nuevas importaciones y se han incrementado productos nacionales.

El medio más idóneo para llegar a los clientes es a través de la televisión, en este año se ha incorporado nuevas estrategias de publicidad entre las cuales son: Vallas, Publicidad en Buses, Radio, medios impresos, volantes y aun se continua transmitiendo comerciales, receptando las llamadas en nuestro CALL CENTER.

Uno de los éxitos alcanzados ha sido el incremento de publicidad televisiva el lograr contratos importantes con Canal Uno, ha ocasionado el incremento de llamadas y por ende ventas.

Adicionalmente a lo indicado en el párrafo que antecede, como una de las estrategias comerciales para el incremento en ventas ha sido la contratación de nuestros talentos de televisión tales como: Martita de Salas (LAS ZUQUILLO) con el producto ABEXIN, Carolina Jaume con el producto SPIRUVIT, Mariela Viteri con el producto FATTACHE.

El éxito rotundo en productos de este año ha sido ABEXIN, es uno de los más vendidos. Al igual que SPIRUVIT y el relanzamiento de FATTACHE



Hugo Moncayo N.39-32 y 6 de Diciembre

Teléfono: (593-2) 2279-600 / 2279-612

Quito - Ecuador



En este año las ventas de RECTAIL, se han incrementado siendo el cliente FARCOMED una de las principales cadenas de Farmacias del país que ha adquirido nuestros productos. De igual manera a fines de año se realizó negociaciones con el Grupo DIFARE, el mismo que permitirá un mayor volumen de ventas para este 2012.

En el año 2011 se abrieron puntos de venta en las ciudades de Ambato, Riobamba, Ibarra. De igual forma en la ciudad de Quito se abrió en el Comisariato del Ejército (COSFFA) una isla y en la matriz principal de ELLEZA S.A. también se montó un punto de venta. Esto ha ocasionado un incremento de ventas en punto de venta como en la distribución de cada una de las ciudades.

Es importante mencionar que para incrementar las ventas en una de las principales ciudades de nuestro país como es la ciudad de Guayaquil, se realizó el cambio de local, a un sitio estratégicamente más comercial, lo que ha permitido un incremento en ventas, debido a que se invirtió en infraestructura y muebles de oficina dando otra imagen empresarial. Adicionalmente es importante mencionar que se ha realizado una alianza estratégica con ELLEZA S.A., lo que ha permitido la mayor satisfacción de nuestros clientes en la adquisición de nuestros productos.

Las estrategias asumidas por la empresa en el año 2011, como son el incrementar la publicidad y el haber asumido nuevos cambios estratégicos en el CALL CENTER, tanto técnico, en infraestructura y sistemas y el aumento de productos ha ocasionado un incremento representativo en las ventas dando como resultado positivo para la empresa dando una utilidad de USD 310.439,31 ya que tuvo ingresos totales de USD 5`451.910,7 y costos y gastos de USD 5`141.471,39

Ante tal circunstancia, para este nuevo año se reforzarán las ventas aplicando innovadoras políticas que atraigan al cliente en la compra de nuevos productos, creando promociones satisfactorias y beneficios mediante otros medios publicitarios.



Hugo Moncayo N.39-32 y 6 de Diciembre

Teléfono: (593-2) 2279-600 / 2279-612

Quito - Ecuador

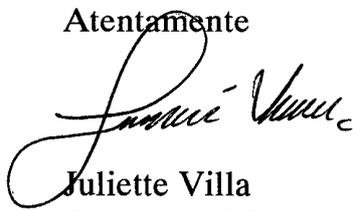
Como uno de los logros principales alcanzados en este año ha sido la adquisición de nuestro bien inmueble ubicado en punto estratégico de la ciudad de Quito en el Centro Comercial Multicentro. El costo del bien es de USD 250.000, el cual se pago con recursos propios de USD 100.000 y la diferencia se financió USD 150.000 a cinco años. El financiamiento se realizó a través del Banco Produbanco.

Para el año 2012 está previsto la construcción de las nuevas oficinas de la empresa.

De igual manera el haber podido asistir a las ferias en los Estados Unidos de NEW ORLANDS y LAS VEGAS, nos ha ayudado el tener una mejor visión en los productos que requiere la empresa.

Agradezco, la oportunidad y sobre todo la confianza entregada por los accionistas, y continuaré trabajando con esmero y dedicación por la compañía.

Atentamente



Juliette Villa
GERENTE GENERAL

